



EDS' VD Bernt Malmkvist och Bengt Gustafsson, VD för ESA — två chefer i två Ericsson-bolag som är ett slagkraftigt par på den svenska marknaden. FOTO: DON TITELMAN

EDS OCH ESA - ETT SLAGKRAFTIGT PAR

Bakom förkortningarna EDS och ESA står LM Ericsson Data Services AB och Ericsson Sverige AB. EDS har funnits i ett par år men är ganska anonymt utanför Ericsson och t o m till stor del inom Ericsson. ESA är några månader gammalt och är därför av naturliga skäl ännu relativt okänt. Båda bolagen är moderna av-

knoppningar från tidigare etablerade Ericssonverksamheter. Båda är också inriktade på den nya tuffa avreglerade Sverigemarknaden. De tar upp kampen mot alla frisläppta konkurrenter med hela Ericsson bakom sig och till stor del hand i hand med varandra.

Sidorna 2, 3 och 11



E-P DATA - en i familjen

E-P DATA är det största dataföretaget i sydöstra Sverige. VD Urban Jansson (bilden) kan konstatera att framtiden ser ljus ut för det lilla snabbväxande Ericssonföretaget. Men det är en ljus framtid i skuggan av en oviss för de omkring 700 anställda på telefonapparatfabriken i bakgrunden. Sidan 10



Telecom värt en mässa

På sista sidan berättar vi om ASIA Telecom i Singapore och CeBIT '89 i Hannover. Breda Ericssonsatsningar som gav mycket goda resultat. Bilden visar den indiske kommunikationsministern Bir Bahdur Singh på besök i Ericssons monter. Sid 12



"Låt JAS flyga vidare"

Fortsätt med JAS-projektet! Det var det klara beskedet från en majoritet av svenskarna i en SIFO-undersökning. Trots bekymren med provflygningarna tycker de tillfrågade att projektet ska fullföljas. Samtidigt konstaterar Mats Hallvarsson i Utsikten att försvarsindustrins framtid är i stöpsleven i hela Väst-europa. Sidorna 4 och 5

SVERIGE - EN TURBULENT MARKNAD

Den marknad som Ericsson Sverige AB (ESA) skall arbeta på väntas få en snabb tillväxt de närmaste åren. Totalt kan värdet uppskattas till omkring 3-4 miljarder kronor.

Samtidigt går denna kommunikationsmarknad för tal och data en turbulent period till mötes. Avregleringen betyder fritt fram för en rad nya konkurrenter. Erfarenheterna från andra avreglerade telemarknader, t ex i USA och England, säger att dessa drar till sig intressenter från såväl telekommunikations- som datakommunikationssidan och att konkurrensen därmed blir mycket hård både med produktanpassning och priser.

Monopolet på växlar med fler än 200 anknötningar försvinner 1 juli 1989. När vi passerat detta datum är det värt att notera att Sverige kommer att vara en av de öppnaste telemarknaderna i världen. Då är det inte mycket kvar som Televerket har monopol på.

Från den 1 augusti förra året råder fri konkurrens på linjeväljare och telefonapparater med växelfunktioner och från och med den 1 oktober på analoga televäxlar med mindre än 25 anknötningar. Det gäller också olika typer av kommunikationsutrustning, såväl hårdvara och mjukvara som service, underhåll och nätbyggnad.

Godkännande

Monopolet på växlar upp till 200 anknötningar försvann 1 april i år.

Innan konkurrensen och leveranserna kan börja på allvar måste produkterna provas och godkännas av Televerkets Godkännandekontor. Det är en opartisk instans som skall testa utrustningen och utfärda sitt godkännande med T-märkning, en slags S-märkning för teleprodukter. Till hösten blir kontoret en fristående myndighet kallad Statens Telenämnd, STN.

ESAs marknader är i mycket grova drag den privata kommunikationsmarknaden för tal och data, där företag och organisationer är kunder.

Hård konkurrens

Om vi börjar med den avreglerade växelmark-

naden kan det uppskattningsvis röra sig om 150 000 till 180 000 linjer per år, med cirka två tredjedelar för de mindre systemen upp till 200 anknötningar. I pengar är den marknaden gissningsvis värd 500-600 Mkr per år, någorlunda jämnt fördelad mellan större växlar (över 200 anknötningar) och mindre.

Erfarenheterna från utlandet antyder att konkurrensen kommer att bli mycket hård på de mindre växlarerna med en snabb och övergående marknadstillväxt i antal system på omkring 15 procent de närmaste fem åren. För de större systemen är tillväxttakten lugnare, omkring 5-10 procent per år.

Ännu större i pengar räknat är "kringmarknaden", dvs alla de produkter och systemlösningar som byggs upp i företag och organisationer kring företagsväxlarna. Det är fråga om system

för internkommunikation, t ex snabbtelefoner samt telefonapparater, service, underhåll, utbildning, hela datakommunikationssidan med "dataväxlar" typ Ericsson Eripax, kablingsystem, nätverklösningar (sk VANs och LANs), modem, multiplexorer, radiolänkar inklusive nätbyggnad av systemen.

Svår prognos

En prognos är svår att göra men bransch-kunniga personer beräknar "kringmarknadens" värde till 1,5 miljarder idag och en snabb tillväxt på kanske 20 procent per år i flera år framöver. De största segmenten är kablingsystem inklusive lokala nätverk (LANs) med ett värde kring 600-800 miljoner.

Om vi återigen lyssnar till erfarenheter från redan avreglerade marknader kan vi räkna med

en intensiv funktions- och systemutveckling mot standards i denna delmarknads alla smånischer, med hård priskonkurrens från nya och etablerade aktörer. Några kommer att bli succéföretag, andra blir dagsländor beroende på den marknadsposition man tidigt lyckas etablera.

Marknaden för mobil kommunikation består av mobiltelefoner t ex system för mobildatakommunikation, personsökningssystem och system för landmobilradio.

Växer snabbt

Speciellt mobiltelefonmarknaden växer i svindlande fart med 25 procent per år och produktutvecklingen går oerhört fort med en samtidigt ökad prispres. Det är redan en miljardmarknad där Ericsson har en god position med 20-25 procent för sin HotLine till Televerkets NMT-system.

Landmobila radiosystem för talkommunikation har en lugnare men stadig tillväxttakt. Huvudkunderna finns inom transport, offentlig förvaltning samt övrig industri. Ericsson har här en mycket stor andel av systembeståndet på 60-70 procent. Detta är viktigt då eftermarknaden är betydelsefull.

En kraftig tillväxt väntas för mobila radiosystem för integrerat tal och data vilken snart är en halvmiljardmarknad.

Sladdlöst

Marknaden för personsökning beräknas till 50-60 miljoner. Den har en intressant framtid med en utveckling av företagsinterna system och sk HBS eller minicallsystem parallellt med att "sladdlösa telefonsystem" utvecklas.

Slutligen har vi serviceverksamheten av de mobila och sta-

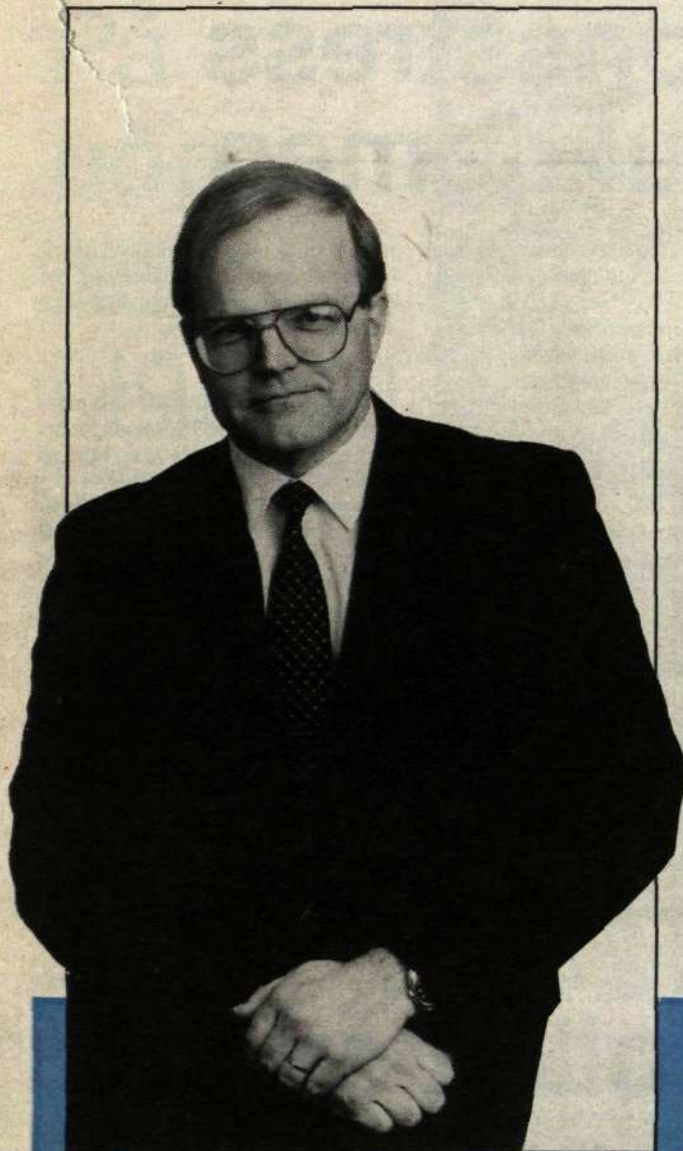
tionära kommunikationssystemen. Det är inte alltid användaren vill eller ens kan utnyttja originalleverantörens service, varför många vill vara med och konkurrera, inklusive Ericsson. Här finns en marknad som åtminstone kan uppskattas i flera hundratals miljoner kronor per år.

Den svenska marknaden är naturligtvis inte stor i internationell jämförelse, men den har avancerade och kunniga köpare. Många känner sig också kallade att komma in som leverantörer från internationellt etablerade företag som IBM, Siemens, Alcatel till små nystartade agenturföretag.

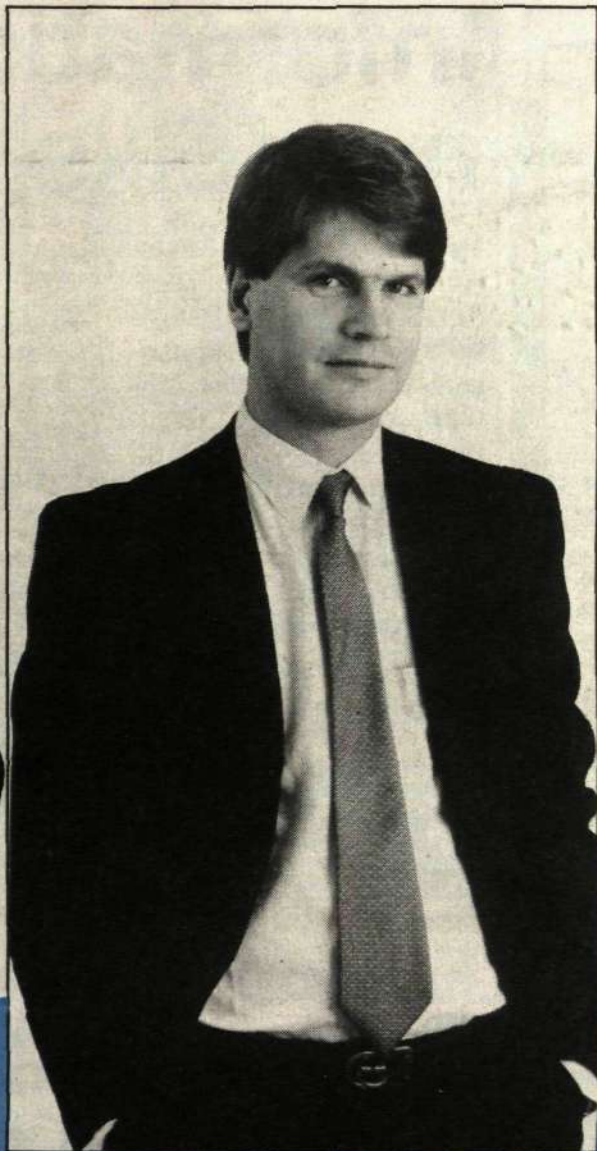
Branschexperterna räknar med en snabb tillväxt och en turbulent period de första fem åren, därefter har agnarna sållats från vetet och utvecklingen går in i en lugnare fas.



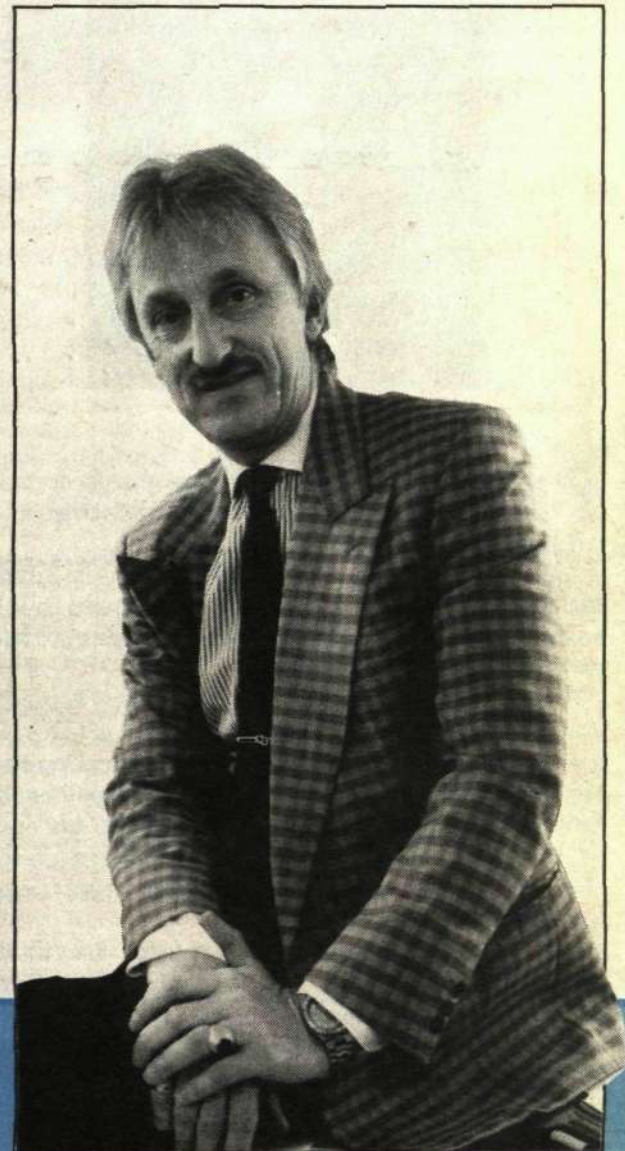
Monopolutvecklingen inom telekommunikationsområdet i Sverige går snabbt. Efter den 1 juli i sommar är Sverige en av de mest avreglerade marknaderna i hela världen. Då är det fritt fram för våra konkurrenter att ta upp kampen med oss och Televerket på en marknad som var nästan helt stängd för mindre än fyra år sedan.



Gunnar Blomquist, chef för Marknadsdivisionen.



Uldis Zervens, chef Administrativa Divisionen.



Tomas Julin, chef Operativa Divisionen.

Tre med visioner om ESA

Ericsson Sverige AB, ESA, håller på att ta form ordentligt. Tre nya divisionschefer tillsattes i februari. De ska nu jobba vidare med att utveckla organisationen inom sina ansvarsområden för att ESA ska bli slagkraftigt på den alltmer avreglerade Sverigemarknaden. De tre är chefen för Marknadsdivisionen Gunnar Blomquist, chefen för Administrativa Divisionen Uldis Zervens och chefen för Operativa Divisionen, Tomas Julin. Vilka är dessa tre och hur ser de på sina roller inom ESA? Vi ställde sju frågor till dem.

1. Vad gjorde du innan du kom till ESA?

Gunnar Blomquist:

Senast var jag utbildningschef på Ericsson Radio Systems, ERA, efter att sommaren 1988 kommit tillbaka från tre års tjänstgöring i Thailand. En intressant och utvecklande tid för mig och min familj.

Uldis Zervens:

Sedan 1987 VD för Ericsson Signal Systems i Australien.

Tomas Julin:

Jag var VD för Ericsson Traffic Systems AB och chef för Affärsenhet Trafiksignaler inom Ericssonkoncernen från 1987. Före det var jag under tre år anläggningschef på divisionen för mobiltelefon-system inom ERA. Från 1981 hade jag olika ledande befattningar inom Affärsområde Nätbyggnad, bl a jobbade jag 1982-83 med ett stort projekt för en militäranläggning i Saudi-Arabien.

2. Hur hamnade du på ditt nya jobb?

Gunnar Blomquist:

En chans som dök upp och vars innehåll var lätt att tacka ja till.

Uldis Zervens:

Två huvudsakl:

- Idén med ett för Ericsson gemensamt distribuerande bolag i Sverige är helt rätt. Jag har tidigare under min tid på Koncernstab Marknad drivit liknande samordningsfrågor och sett att det finns mycket att vinna genom att på ett rationellt sätt samordna olika affärsområdens intressen på en marknad.
- Ledningens och personalens sammansättning borgar för att ESA har förutsättningar att bli ett modernt, effektivt och lönsamt bolag som det är roligt att arbeta i. Målsättningen med att gå till jobbet är ju att positivt bidra till koncernens lönsamhet och utveckling. Men det skadar inte om man trivs under tiden.

Tomas Julin:

Jag blev tillfrågad av ESA:s VD Bengt Gustafsson som jag tidigare jobbat ihop med inom Ericsson Signal Systems ute i Kungens Kurva.

3. När kom du till Ericsson?

Gunnar Blomquist:

1982 började jag på ERA i Kista och jobbade med bl a militära ledningssystem, personsökning och med försäljning av mobiltelefon-system.

Uldis Zervens:

1979 — ekonomiavdelningen på moderbolaget.

Tomas Julin:

1963.

4. Vilken utbildning har du?

Gunnar Blomquist:

Efter studentexamen 1962 genomgick jag flygvapnets officersskola och tjänstgjorde i olika befattningar på förband och i flygstaben innan jag 1969 övergick till den privata elektro-

nikindustrin. Nu senast har jag genomgått Ericssons 5-veckors Managementkurs (EMP).

Uldis Zervens:

Civilekonom.

Tomas Julin:

Gymnasieingenjör el och tele. Därefter inom Ericsson teknisk, administrativ och olika typer av chefsutbildning, bl a 5-veckors managementkurs.

5. Vad är det som är så spännande och lockande med ESA?

Gunnar Blomquist:

Att Ericsson med ESA får en starkt samlad kunskap och kompetens att möta affärskommunikationsmarknaden i Sverige under 90-talet. Vi har en landstäckande organisation som är komplett och som våra privata konkurrenter kommer att få svårt att matcha. Vi blir oslagbara på vår egen hemmaplan.

Uldis Zervens:

Se delar av fråga två. Att samordna verksamheter som kommer från olika Ericssonbolag med olika bakgrund och kultur är både spännande och utmanande. Inom det administrativa området är det kanske mer uttalade skillnader mellan de enheter som skall ingå i ESA än inom andra områden. Det finns dessutom en delfunktioner som hittills varit eftersatta totalt sett som vi nu ska ta tag i.

Exempel på detta är en samordnad materialadministration med ansvar för inköp och logistik. Inom detta område har Ericsson traditionellt varit anpassat till storkunds försäljning med projekt som ibland har flera års leveranstid. ESA:s produktområden kräver i många fall leverans på dagen.

Det ställer helt andra krav på effektiv logistik och lagerplanering kopplat till central inköpsfunktion som måste vara flexibel.

Tomas Julin:

Storleken och komplexiteten i produkter och tjänster samt gränssnitten mot koncernen. En enorm kraft som vi får förmånen att förlösa på en avreglerad hemmamarknad.

6. Vad vill du uträtta inom ESA?

Gunnar Blomquist:

Vi har en väl utvecklad marknad i Sverige och kvalificerade produkter och system. Tillsammans med en entusiastisk personal vill jag nu leda och samordna vårt arbete. Jag vill se resultat och medverka till att vår personal utvecklas. Vi skall bli nummer ett på affärskommunikation!

Uldis Zervens:

Min målsättning är att med hjälp av de kvalificerade medarbetare som finns på det administrativa området försörja ESA med den service som är nödvändig för att styra verksamheten mot uppsatta mål och underlätta arbetet för regioner och filialer. Den administrativa delen av ESA måste uppfattas som en stödfunktion som bidrar till att det operativa arbetet kan utföras bättre under kontrollerade former.

Tomas Julin:

Att Ericsson får EN gemensam professionell image på sin hemmamarknad till gagn för den internationella verksamheten.

7. Har du familj? Vilka är dina fritidsintressen?

Gunnar Blomquist:

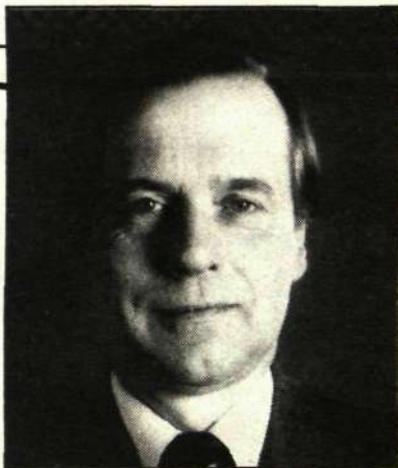
Jag är gift och bor i Järfälla. Vi har två vuxna barn. Vi har en sommarstuga, men reser gärna på semester både inom och utom landet.

Uldis Zervens:

Jag är gift och har två döttrar. Fritiden ägnas åt skärgårdsliv med familjen. Jag har som målsättning att fortsätta mitt aktiva tennisengagemang, när jag nu återvänder till Sverige från Australien. Jag hoppas få tid att hålla min spelstandard för att fortsätta inom Stockholms-serien.

Tomas Julin:

Gift med Siv och har två pojkar. Peter 19 år och Alexander 15. Den starkt begränsade fritiden ägnas åt avkoppling uppblandad med Fri-skis o Svettisjympa samt snickrande på huset.



På annan plats i detta nummer behandlas (som det brukar heta i dagstidningarna) vår verksamhet i Sverige och jag vill gärna anknyta till detta.

Även om vår koncern är internationell och vi måste sträva efter att bli allt mer internationella i vår verksamhet får vi inte bortse från betydelsen av den svenska marknaden och vad vi gör i Sverige.

Försäljningen i Sverige är ungefär 20 procent av koncernens totala försäljning. Det är mycket pengar — sex miljarder kronor — men den kundkrets som köper av oss har också en annan betydelse. Vårt svenska televerk, försvaret, polisen, bankerna, SAS, Vattenfall och många andra kunder har mycket väl utvecklade verksamheter. De kräver telesystem och andra produkter av yppersta klass för att bli tillräckligt bra i sin egen verksamhet.

Detta innebär att vi har bra referenskunder nära våra stora utvecklingscentra, vilket är mycket betydelsefullt för vår internationella marknadsföring.

Med flera av dessa kunder har vi haft mycket givande samarbete för att diskutera fram kommande systems specifikationer. Vi har då oftast stått för teknik- och systemkunnandet och kunden för systemkraven.

Den mest omfattande kontaktytan har vi haft och har med Televerket (TVT). Med dem samarbetar vi i utvecklingsbolaget Ellemtel, vi är leverantör till TVT:s tillverkningsbolag TELI. Det är en komplex relation, men samarbetet har givit mycket fina resultat.

Den svenska försäljningen kommer även framöver att vara mycket viktig för oss även om dess andel av koncernens totala försäljning kommer att minska. Vi måste växa och tillväxten kommer i huvudsak bara ske utanför Sverige.

Under överskådlig tid kommer vi att ha den dominerande teknikutvecklingen i Sverige. Vi måste dock bygga upp resurser i relativt högre takt vid våra dotterbolag nära de stora kunderna på de yngre marknaderna.

ISverige har vi länge varit och kommer att vara ett av de mest tekniktunga företagen. Detta innebär att vi måste ha skickliga ingenjörer på alla områden liksom skickliga medarbetare i verkstäderna. Vi kommer också att behöva många andra specialister av olika slag, exempelvis skickliga ekonomer och internationellt erfarna jurister.

Vi ä idag ett bra lag och måste se till att vi presterar toppresultat för att klara den ökande konkurrensen.

Utbildning och bra arbetsledning är nycklar till framgång. För att vi skall få tillgång till bra personal även i fortsättningen är koncernledningen engagerad i mer långsiktiga utbildningsprojekt.

Själv sitter jag exempelvis i universitetsämbedets styrelse. Där planläggs utbildningen vid högskolor och universitet. Jag betraktar detta som en viktig uppgift. Med stort intresse har jag också givit synpunkter på det arbete som sker kring utformningen av yrkesskolorna.

Men detta framåtriktade arbete och formella kurser i teknik, försäljning och arbetsledning löser inte problemet att bli bäst på den snabbt föränderliga marknaden. Det är Dina kunskaper som för Dig framåt och på det sättet koncernen. Var aldrig rädd att påpeka för Din chef om det står några hinder i vägen!

Björn Svedberg

Informationsstress nya folksjukdomen

Det pappersLÖSA kontoret har blivit det pappersSLÖSA kontoret. Datoriseringen skulle ge oss papperslösa kontor. Det blev tvärtom. Skrivare, printrar, telefax, telex och kopieringsapparater sprutar nu ut information på papper, information som redan finns tillgänglig på daskärmarna.

Det är inte bara papperslöseri. Det är också ett slöseri med tid och resurser som leder till den nya folksjukdomen informationsstress. Hur ska vi behandla den?

Visst känner många igen sig. Pappershögarna bara växer och vi tycker att vi aldrig hinner med att läsa igenom det som kommer i IN-lådan. Informationsmängden växer hela tiden. Men samtidigt är det så att vi får samma information på flera olika sätt och

upplever mängden information som ännu större än vad den i själva verket är.

Det är en ny sorts folksjukdom, menar några informationskonsulter och forskare. Det är datoriseringen som givit oss folksjukdomen informationsstress.

Uppmärksammas

I början på mars uppmärksammades denna nya "sjukdom" för första gången på en konferens i Stockholm arrangerad av SPF, Sveriges Personaladministrativa Förening, och SPT, Sveriges Personaltidningsförening.

Huvudtalare var göteborgarna Håkan Ström och Dag Ericsson. Håkan är informationskonsult och initiativtagare till INfoDiagnosticCenter. Dag Ericsson är professor vid Chalmers och leder även sitt eget företag Resursadministration D E AB.

Ett 100-tal personalmän/kvinnor och informatörer fick de välbekanta symtomen på informationsstress beskrivna för sig. Huvudtesen var att informatörerna ägnar alldeles för

mycket tid åt att producera och distribuera information och alldeles för lite åt att den blir analyserad och konsumerad.

Överflöd/brist

Följden är alltså att massor med människor får ett överflöd av onödigt information medan det ändå är en brist på nödvändig information.

Symtomen är klarlagda. Vad ordinerar då för behandling och medicin? Håkan Ström och Dag Ericsson pekar på behovet av inriktning på analys och konsumtion av information istället för så kraftig inriktning på produktion och distribution av information. Två tankeställare presenterades:

1. När ett storföretag stoppade all intern information under en månad visade det sig att folk bara frågade efter en femtedel.
2. Ett transportföretag satte pris på sina interna datalistor. Då ville bara två procent av de anställda ha dem.

Vad tror du, bäste läsare, på för behandling och medicin?

Svenska folket säger JA till JAS-projektet

En överväldigande majoritet av svenska folket anser att JAS-projektet ska fullföljas, trots haveriet med den första prototypen. En stor majoritet anser också att JAS 39 Gripen är det bästa flygplansvalet för det svenska Flygvapnet, liksom att vi bör fortsätta att utveckla och tillverka svenska stridsflygplan även i framtiden eftersom det bidrar till nya kunskaper och produkter på det civila området.

Detta framgår klart av en SIFO-undersökning som utförts på uppdrag av Industrigruppen JAS. SIFO har med en rad frågor undersökt allmänhetens attityder till utveckling och tillverkning av militära flygplan i Sverige.

Under perioden 27 februari till 2 mars 1989 har SIFO intervjuat 1004 personer från 16 år och uppåt med en geografisk spridning över hela Sverige.

Resultatet av undersökningen visar att allmänhetens förtroende för den svenska flygindustrin — och för JAS 39 Gripen — är obrutet, trots den uppmärksamhet som haveriet den 2 februari fått i massmedia.

Bygg JAS!

En klar majoritet — 77 procent — av allmänheten anser att vi i Sverige ska fortsätta JAS-projektet. Bara var tionde person av de utfrågade tycker att arbetet ska avbrytas. Enligt undersökningen är det flest män — 86 procent — som är för en fortsättning av projektet. För kvinnor är den siffran 68 procent. Var femte kvinna och drygt var tjugonde man anser sig vara tveksam eller kan inte svara på frågan.

Ätta av tio personer anser att vi i Sverige har stor förmåga att göra JAS



De sorgliga resterna av det kraschade JAS-planet.

39 Gripen till ett bra flygplan som fyller sina uppgifter i det svenska försvaret.

Det främsta argumentet för att fortsätta att utveckla och tillverka JAS 39 Gripen är att projektet har kommit så långt att det inte kan eller bör avbrytas, 52 procent. Därefter följer sysselsättningen för de anställda inom flygindustrin, 40 procent och att Sverige får ett bra militärt flygplan, 36 procent.

Positivt

För de allra flesta, hela 65 procent, har haveriet med den första prototypen inte inneburit någon förändring av deras inställning till projektet.

Det innebär att bara var femte person har blivit mer negativ till JAS 39 Gripen.

Det är främst gruppen yngre kvinnor (16-29 år) som visar denna uppfattning. Här har fyra av tio betecknat sig själva som mer negativa. Tre procent har blivit något mer positiva efter haveriet och en procent mycket mer positiv.

Att haveriet i sig hade ett stort uppmärksamhetsvärde kan noteras genom att 97 procent uppger sig ha sett eller hört talas om haveriet i Linköping.

Svenska flygplan

Den allmänna inställningen till att överhuvud taget utveckla och tillverka militära flygplan är överlag mycket positiv. Sju av tio tycker att vi i Sverige ska tillverka egna stridsflygplan.

Bara fem procent tycker att vi ska köpa dem från utlandet och endast tre procent menar att vi varken ska köpa eller tillverka stridsflygplan i Sverige.

Bland samtliga riksdagspartiers sympatisörer finns också en klar majoritet för inhemsk produktion. Mest "för" en svensk produktion är Centerpartiet där 82 procent av sympatisörerna säger sig vara för JAS. Efter (c) följer (m) 79 procent, (fp) 73 procent, (s) 72 procent, (mp) 68 procent och VPK 53 procent.

Totalt sett visar undersökningen att 66 procent anser det vara värt att betala mer för att få ett svenskt flygplan, sju av tio män kan tänka sig detta, sex av tio kvinnor.

Det kan också noteras att åtta av tio utfrågade tror att utvecklingen och tillverkning av svenska stridsflygplan bidrar till att ge nya kunskaper och produkter på andra områden än de rent militära. Sex av tio tror dessutom att detta bidrag har stor betydelse för svenskt näringsliv i övrigt.

På hög höjd i Kumla

Trumpetfanfarer och applåder ska det vara när något invigs. Så var det också den 17 mars då ERA:s fabriik i Kumla, den sk Radiofabriken hade stor fest och invigde den nya materialhallen, kontorslokaler och ny fabrikslayout. Den något originella invigningsceremonin ägde rum i materialhallen, fyra meter upp i luften!

Det var Hans Werthén, ordförande i Ericssons styrelse, som hanterade saxen när det blågula bandet klipptes av. Detta gjorde han stående på en truck, cirka fyra meter ovanför golvet.

Denna invigning var en officiell invigning. Själva materialhallen har varit i bruk i över ett år och personalen hade då sin egen invigningsfest. Den officiella tillställningen har dock dragit ut på tiden, så när den slutligen blev av passade man på att samtidigt inviga de nybyggda kontorslokaler och den nya fabrikslayouten.

Lunch för 800

Bland de inbjudna gästerna fanns, förutom Hans Werthén, både ERA:s nuvarande och tidigare VD, Lars Ramqvist och Åke Lundqvist. Även re-



presentanter för det anlidade byggföretaget, kommunen och lokalpressen.

Dagen till ära bjöds hela personalen på lunch och att kalla detta en jättest är absolut ingen överdrift eftersom mer än 800 personer deltog.

Fabriken har 775 medarbetare och av dessa arbetar ca 500 med mobiltelefonföretag och 275 med mobilradio. Tack vare ombyggnaden har man kunnat öka tillverkningsvolymen för båda produktionsgrupperna.

Övriga nyheter

Innan de församlade i materialhallen kunde njuta av den kallskurva lunchen var det tal av Hans Thunander, som

är platsadministrativ chef, Lars Ramqvist och kommunalrådet Sven-Olof Cederstrand.

Ett uppskattat inslag var punkten "diverse överraskningar", som det kallades i programmet. Övriga nyheter visade sig vara en demonstration av det nya datoriserade lagringssystemet, som arrangerades som en utlotning. Den sköttes av Leo Kerkenberg, som haft ansvaret för de nya tillbyggnaderna i Kumla. Sex lyckliga vinnare fick dela på priserna som bestod av resor till Holland, resestrykjärn och vindoveraller.

Lotta Muth

UTSIKTEN

AV MATS HALLVARSSON

En större omstrukturering av den svenska försvarsindustrin står för dörren, och Ericsson nämns som en part. Därmed tycks 1989 bli något av försvarsindustrins år — i hela Västeuropa är branschen i stöpsleven, med fusioner, samgåenden och samarbeten över gränserna.

Ericsson-koncernen är för de flesta sinnebilden av ett telekommunikationsföretag och Affärsområde Försvarsprodukter hamnar ofta i skymundan, trots omkring 10 procent av koncernens försäljning.

Men denna relativt okända tillvaro är nog snart förbi. 1989 tycks nämligen bli startskottet för inte bara en större omstrukturering av den svenska försvarsindustrin, utan också för den västeuropeiska. Därmed kommer säkerligen massmedias och politikernas intresse för Ericssons försvarssida att öka.

Omstruktureringen kommer hemma och utomlands kommer kanske att beröra Ericsson direkt, och säkerligen indirekt, genom att konkurrenterna ute i världen nu omgrupperar sina styrkor via en rad fusioner och samarbeten.

Ericssons försvarsprodukter säljs visserligen i första hand till det svenska försvaret, men affärsområdet är också en stor utlands-säljare. Ca 60 procent av faktureringen sker utanför Sverige och ca 40 procent i Västeuropa i hård konkurrens med storföretag i England, Frankrike, Västtyskland och Italien.

Orsakerna till den stora omvälvningen av försvarsindustrin i Europa är flera.

- Den ökade avspänningen i världen, inte minst tack vare förhoppningarna på Gorbatsjovs pe-restrojka och nedrustningsframstegen, har redan gett effekter i mindre försvarsanslag runt om i världen.
- Fullbordandet av EGs inre marknaden 1992 pressar de nationella försvarsföretagen att tänka i "europeiska banor", med ökad konkurrens som följd. Det är ett mönster vi redan känner till från bl a marknaderna för publik och privat telekommunikation.
- Liksom så många andra branscher går också försvarsindustrin mot en globalisering och de europeiska företagen måste bli allt större för att kunna möta konkurrensen från i första hand amerikanerna. USA-företagen drivs nu ut ifrån sin lukrativa hemmamarknad, när försvarsanslagen minskar, för att söka nya affärer i Europa och i andra delar av världen.

De första stegen i denna utveckling har redan tagits. Flera stora europeiska bilföretag har sedan ett par år köpt upp högteknologiska företag inom flygsektorn. Tanken har varit att deras avancerade teknologi kan stödja fordonsutvecklingen i framtiden.

Så t ex har den stora västtyska Daimler-Benz-koncernen (Mercedes) nyligen lagt ett bud på Messerschmitt-Bölkow-Blom, som om det godkänns kommer att bilda landets största försvarskoncern med närmare 50 procentig andel av försvarsbeställningarna. Redan tidigare har Daimler köpt flera företag med mycket försvarsbeställningar: Dormier, AEG och MTU.

Brittiska Rover har gått samman med likaledes brittiska British

Aerospace. I USA har General Motors köpt Hughes Aircraft. Bil och stridsflyg hör tydligen ihop, vilket det ju länge gjort i Saab-Scania.

Samarbetet över de europeiska landgränserna har också tagit fart. British Aerospace utvecklar missiler tillsammans med franska Thomson-CSF, brittiska GEC och Marconi likaså, tillsammans med franska Electronique Serge Dassault, för att nu bara nämna några.

Men den senaste omstruktureringsvågen, som egentligen fick fart först i slutet av förra året, ligger ännu närmare Ericssons traditionella försvarsspecialiteter: radar och andra kommunikationer.

Västtyska elektronikgiganten Siemens och brittiska General Electric Company, GEC, lade i november 1988 ett bud på brittiska Plessey, som, förutom en stor telekommunikationssida, också säljer försvarsutrustning typ radar och stridsledningssystem för över tio miljarder kronor. Tanken är att Plesseys försvarsprodukter skall läggas samman med Siemens i ett bolag som Siemens och GEC äger med 50 procent vardera.

För en tid sedan kom så en tydlig propå från Ericssons samarbetspartner i Frankrike, Matra (där storägarna i Ericsson, Wallenbergssfären, äger ett par procent). Matra-chefen förklarade att han ville förhandla fram ett stort sam-europeiskt försvarssamarbete mellan Matra, Daimler Benz och GEC.

Daimler och GEC äger redan varsina fem procent i Matra, men tanken i det nya samarbetet är att de två skulle öka andelen till 20 procent och att Matra i sin tur skulle köpa 20 procent i GEC:s försvarsdotter Marconi och lika mycket i Deutsche Aerospace, dvs det nya dotterbolag som bildas i Daimler-koncernen när köpet av Messerschmitt-Bölkow-Blohm blir klart.

Om detta samarbete verkligen kommer till stånd har omstruktureringen av den europeiska försvarsindustrin fått en verklig "europeisk" prägel. Alain Gomez, ordföranden i franska Thomson-gruppen, som med försvarsdottern Thomson-CSF är ett av kontinentens största företag i branschen, brukar säga att:

— Europas nationella marknader är idag för små för branschens utveckling och dess industriella struktur passar illa för de investeringar i forskning och utveckling som framtidens vapensystem kräver.

Att den svenska försvarsindustrin eller Ericssons försvarssida skulle kunna ingå i sådana "europeiska strukturer" är knappast att vänta, åtminstone inte för de svenskbaserade delarna. Sveriges neutralitetspolitik lägger hinder i vägen.

Sverige och Ericsson får istället söka samarbetspartners och strukturlösningar inom landets gränser. Men det brådskar sannolikt med tanke på farten i "strukturkonkurrensen" i övriga Västeuropa.

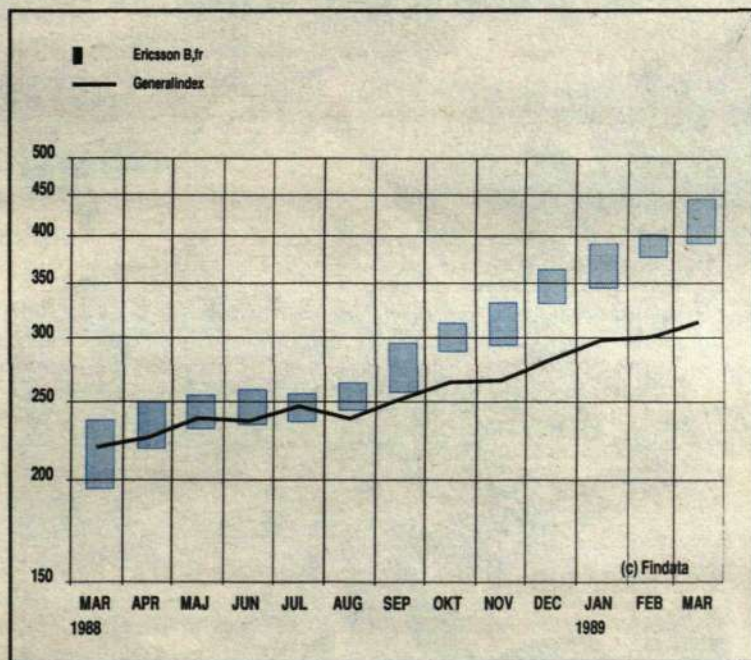
AKTIE RUTAN

Kursen på Ericssons B-fria aktie har ökat kraftigt under den senaste månaden och hamnade bland de tio bästa med en cirka 13-procentig uppgång i mars. Aktien fortsätter också att vara en av Stockholmsbörsens mest omsatta, med dagliga siffror på vanligtvis tio miljoner kronor och över.

Många svenska analytiker tyckte att aktien var ganska rätt värderad med en kurs kring 400 kr efter bokslutet för en månad sedan. Den senaste tidens kursuppgång tycks i stor utsträckning ha hämtat näring ifrån USA där flera optimistiska analytiker talat sig varma för Ericsson.

Framför allt har de pekat på den stora potentialen inom mobiltelefonin, vars framtid kittlar många investerare.

På en kurs över 450 kr är Ericsson-aktien högt värderad jämfört med genomsnittet för Stockholmsbörsen och dess verkstadsföretag.

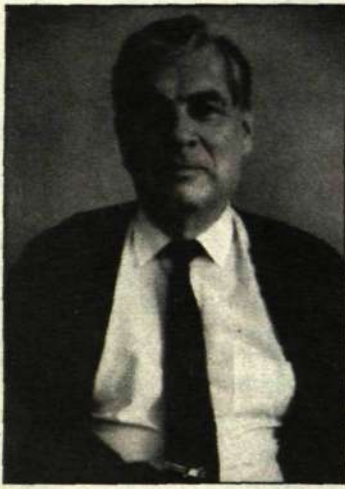


ERICSSONS AKTIEFONDER

	Allemansfonden		Aktiesparfonden	
	Andelskurs (kr)	Förmögenhet (mkr)	Andelskurs (kr)	Förmögenhet (mkr)
Dec 1987	70	27,1	147	31,7
Dec 1988	135	52,2	343	56,0
Mars 1989	151	56,3	406	50,9

Efter fjolårets fina kursutveckling har den positiva trenden fortsatt även under 1989. Hittills i år har andelskursen i Allemansfonden ökat med 12 procent och Aktiesparfonden med 18 procent. Den lägre ökningstakten för Allemansfonden sammanhänger med dess innehav av konvertibler, som mot-

svarar drygt hälften av förmögenhetsvärdet. Konvertibelkursen förändras nämligen långsammare än börskursen. Detta motsägs av att fonden har en bättre riskspridning och högre årlig avkastning genom konvertibelns ränta.



Kraftman som blir pensionär

Åke Ljungblom går, efter 44 år på Ericsson, i pension. Han har under många år varit chef och ansvarig för Ericssons kraftverksamhet. Kraftverksamheten innefattar bland annat energi och strömförsörjning av telefonstationer, abonnentväxlar, mobiltelefoner och datautrustningar; kylanläggningar för telefonstationer och datoriserade övervakningssystem för telefonstationer.

Redan 1945 ritade och konstruerade Åke selenlikriktare på stora ritkontoret i Midsommarkransen, där hundra man satt och arbetade i en stor sal. 1970 blev han chef och ansvarig för den nybildade kraftavdelningen där 80 man med entusiasm skapade förutsättningarna för den verksamhet som finns idag. 1983 blev Kraft en division inom Ericsson Components.

Åke har upplevt en tid då det bland annat varit aktuellt att överlämna kraftverksamheten till ASEA. Första gången runt 1945 sa Knut Käell, Ericssons starke man på switching-sidan och konstruktör av 500-väljaren, NEJ.

Andra gången, 1969, kunde man bevisa att kraften behövdes till de elektroniska telefonstationer som just börjat bli aktuella. Risken att förlora kompetens inom kraft var uppenbar.

— Strömförbrukningen och energiförbrukningen har ökat genom alla år, berättar Åke Ljungblom. Först de senaste åren har det funnits en tendens till minskning. Många undrade vad vi skulle göra när CMOS-tekniken gjorde sitt intrång.

Med ISDN och fiberoptiken svänger utvecklingen igen. Antalet tjänster i telefonstationerna ökar och med detta energibehovet per ytenhet.

— En klar tendens är att kraften kommer att vara än mer integrerad i telefonstationsutrustningarna i framtiden.

Men Åke Ljungblom lämnar inte arenan för gott. Som konsult kommer han att synas alltemellanåt, i synnerhet på Kraftdivisionens anläggning i Kungens Kurva.

Auto-truckar i Kristianstad

ETX Kristianstadsfabrik har infört automatiska truckar som, styrda av slingor i golvet, hämtar och lämnar material och gods i fabriken.

I första hand ville man få bort godspallar som under kvällens och nattens produktion ställdes i transportgångar och mellan maskiner, vilket innebar en säkerhetsrisk för personalen när truckförarna började sina arbeten på morgonen.

Samtidigt har man invigt ett nytt förråd i anslutning till fabriken och avvecklar det förråd man haft i andra ändan av staden. (Switchen)

Bredband och RACE

Ericsson Telecom satsar på utvecklingen av bredbandstekniken. Som ett led i detta deltar vi i 17 av 96 RACE-projekt som initierats av EG.

Samtidigt deltar vi i bredbandsutvecklingen i framförallt USA och Australien.

Totalt satsas fram till 1995 motsvarande cirka 30 miljarder kronor i RACE för att utveckla telekommunikationerna i Europa och därmed i relaterad mikroelektronik.

— Ericsson Telecom deltar, dels för att tillföra företaget kunskap, dels för att kunna vara med och påverka de nya standards som ska tas fram på många för oss viktiga områden, framhåller Hans Giertz.

Han är ansvarig för system- och teknikutveckling och deltar i samordningen av RACE-projektet för ETX, Eltel och utländska dotterbolag såsom MET i Frankrike, Fatme i Italien, m fl. Dotterbolagen har viktiga funktioner i RACE.

Tyngdpunkten för RACE-projektet ligger på att skapa telecom-nät i Europa där man kan integrera alla typer av tjänster i samma nät. De framtida bredbandsnäten kommer att utnyttja modern fiberoptik och avancerad elektronik.

Man arbetar dessutom med att utveckla nya principer för överföring av information som lika stora "paket" med asynkron teknik för ett optimalt utnyttjande av nätets kapacitet. (Switchen)

Biggles i blå kostym

Sven-Olof "Biggles" Olsson avgick som chef för flygvapnet i höstas. Numera kan han — i civil version — beskådas och höras då han föreläser om ledarskap. Sven-Olle har i sin nya roll utnyttjats av bland andra Ericsson Radar Electronics. (Sensorn)



Den miljonte personsökaren

Den 21 mars passerades miljonstrecket i personsökartillverkningen i Emmenfabriken.

Produktionen stiger i en brant kurva. 1970 hade man gjort 100 000, 1976 250 000 och 1984 en halv miljon.

Chefen för Ericsson Paging Systems, Colin Buckingham, översätter miljonsiffran i några åskådliga bilder.

— En miljon personsökare betyder 170 000 kilo högteknologi. Och tillsammans utlagda på en rad på den holländska landsvägen skulle de täcka de tvåhundra kilometer som skiljer Emmenfabriken från huvudkontoret i Amsterdam. (ERA Nyheter)

Nät med låg livskostnad

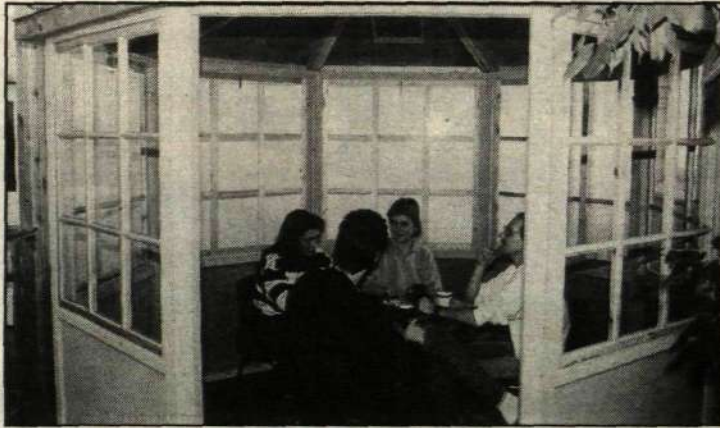
Det intelligenta nätet (IN) är ett telekommunikationsnät där olika tjänster kan erbjudas effektivt oberoende av nätets fysiska struktur.

I takt med att nya behov uppstår på marknaden måste teleförvaltningar och driftbolag snabbt kunna anpassa sina nät till nya tjänster.

Intelligenta nät karaktäriseras av:

- att man snabbt kan införa sådana nya tjänster, som efterfrågas av marknaden, med allmän tillgänglighet
- enhetlig drift av tjänster även i nät med flera olika leverantörer
- förvaltning eller driftbolag kan själv sköta programmeringen av sina tjänster
- abonnenten ska själv kunna definiera och sköta tjänsterna i nätet.

Intelligenta nät bidrar till att öka intäkterna för förvaltningar och driftbolag, t ex genom 020-tjänsten. Näten får också låg livskostnad genom att de lätt kan utvecklas och anpassas efter nya krav. (Switchen)



Rökfritt på Ericsson i Australien

Som ett led i en vittgående kampanj för att förbättra de anställdas hälsa har Ericsson Australien infört rökförbud på företaget.

— Vi vill som arbetsgivare framstå som ett föredöme, säger företagets chef Lars Estberger.

De anställda har reagerat positivt på beslutet och många har slutat röka

med hjälp av rökslutarkurser som letts av en psykolog.

På fabriken i Sverige har man ännu inte gått lika långt, men i Visby (bilden) och Östersund har man infört väl ventilerade röktrum och har i övrigt rökfritt på arbetsplatserna. (Switchen)



45.000 för bra spartips

Bara genom att samordna lite bättre sparar Företagskommunikation hundratusentals kronor per år.

Mannen bakom besparingarna är Pelle Andersson på Sales Administration i Bollnäs.

Hans prissvärda idé går helt enkelt ut på att packa delar av MD110 i samma förpackning!

Enkelt men genialt.

Pelle tror dessutom att det finns många liknande besparingsmöjligheter inom hela Ericsson — det gäller bara att upptäcka dem. (Vår Business)

Några rader om...

... en sjuttioåring som hunnit med mycket under sin levnad — namnbyte bl a. Det handlar om SRA, Svenska Radioaktiebolaget, som i dag heter Ericsson Radio Systems.

SRA startades 1919 med bl a LME, AGA och ASEA som stiftare. Under de första åren tillverkades i huvudsak radiostationer för Televerket och Marinen av de 13 anställda.

I dag har ERA drygt 3.500 anställda och är världsledande inom mobiltelefoni, berättar ERA Nyheter.

... Falu Elverk, som skulle lägga en ny elförbindelse mellan den hårt drabbade byn Rog och Falun.

Eftersom den befintliga luftledningen mellan Bjursås och Rog ofta varit utsatt för stormfällningar och andra driftstörningar, valde man en okonventionell lösning, som sparade både tid och pengar, berättar Ledaren.

kabeln skarvades på plats och drogs ut i långa slingor över isen, belastades med några watt per meter och — kabeln smälte sig på plats!

... möjligheten att bli en bättre chef. Det handlar om Ericsson Management Program, som är en femveckors internutbildning för chefer inom koncernen.

En unik kurs så tillvida att Ericsson blev först i Sverige med att anordna den här typen av kurser företagsinternt, berättar Vår Business.

Utbildningen har blivit en succé med sin blandning av högt kvalificerade föreläsare.

... ett av resultaten av förra årets nollbasplanering inom LME. En av följderna blev den nya supportorganisation, som började verka den 1 april.

I supportorganisationen ingår storheter som Ericsson Legal Services, Ericsson Review och Ericsson Media och ytterligare åtta enheter.

I den sistnämnda ingår bl a redaktionen för Kontakten och det gemensamma materialet i affärsområdestidningarna.

Även ledningen för samordningsprojektet, dvs koncernredaktören, sitter numera i Ericsson Media.

Vi återkommer längre fram med en ordentlig presentation av hela supportorganisationen.



Europas ekonomiska tredelning

När EG:s inre marknad genomförs i slutet av 1992 blir EG med totalt 325 miljoner konsumenter västvärldens största marknad. Från befolkningsstarka Västtyskland till lilla Luxemburg representerar denna marknad en köpkraft på ca 18.400 miljarder (!) kronor.

Men EG är inte den enda ekonomiska samarbetsorganisationen i Europa. Ytterligare två organisationer av format är verksamma.

Äldst är Rådet för Ömsesidigt Ekonomisk Bistånd, COMECON, som grundades 1949. Medlemmar är Sovjet, de östeuropeiska staterna och de utomeuropeiska staterna Kuba, Mongoliet och Vietnam. Jugoslavien är associerat till COM-

ECON. Albanien lämnade 1962 COMECON och är sedan dess det enda europeiska land som inte tillhör någon av de ekonomiska organisationerna.

Dagens Europeiska Gemenskap, EG, bygger på den europeiska ekonomiska organisationen EEC (bildad 1957), den europeiska kol- och stålunionen, Montanunionen (bildad 1951) och den europeiska atomorganisationen, Euroatom (bildad 1958). Sedan 1967 har de gemensamma organ. EG hade vid grundandet sex medlemmar. Idag är det tolv. Turkiet är associerad medlem.

Den europeiska frihandelsorganisationen, EFTA, bildades 1960 och hade 1970 sitt högsta medlemsantal. Nio länder och Finland som associerad medlem. Idag är Finland fullvärdig medlem. 1973 började EFTA förlora medlemmar till EG. Idag har EFTA sex medlemmar.

Affärer med Kina — närvaron viktig

Kina — en snabbt växande marknad för Ericsson. I nummer 1/89 publicerade vi ett reportage av vår ut-sände Claes Thorson om Ericssons framgångar i Kina. I samband med reportageresnan gjorde Claes Thorson en intervju med Ericssons landssamordnare P O Björk om de problem som möter den som vill göra affärer med Kina.

Mötet med P O Björk ägde rum i "Noble Tower" — en modern skyskrapa i Beijings centrala delar där Ericsson har sitt lokala kontor. Samtalet avbröts flera gånger av Ericsson-medarbetare som snabbt ville kontrollera förhandlingsdetaljer med Björk. — Så här har det varit ända sedan jag kom hit — ständiga förhandlingar. Jag och min fru bor ännu på hotell och vi har inte sett mycket av Kina utanför förhandlingslokalerna, berättar PO Björk som arbetat med Ericssons Kina-affärer sedan 1984. Här följer ett sammandrag av samtalet med PO Björk:

Vilka krav ställer Kina på en bra affärspartner?

— En bra partner ska ställa upp och visa att man är i Kina för att göra långsiktiga satsningar! Man ska vara seriös i agerandet. Att man ställer upp med lösningar när problem inträffar är helt avgörande för trovärdigheten. Och det blir ofta problem — leveranser, installation, funktion på plats o s v.

Det är en mycket snabb utveckling i Kina nu. Ett tydligt tecken på det är byggnationen. Det ser man bara man tittar ut här i Beijing med alla byggnader som avspelas mot himlen. Nya hus växer upp dagligen. Så här är det på många områden i det kinesiska samhället. Ett telekommunikationsprojekt är beroende av utvecklingen i omvärlden. I och med de snabba förändringarna här på alla områden är det därför i det närmaste helt omöjligt att köra våra projekt helt enligt plan.

Långsiktigheten visar vi i handling

genom service- och marknadsinvesteringar. Vi hjälper till att bygga upp training centers, operational centers och vi diskuterar nu software center här. Vi går in i de här projekten med finansiering och experthjälp. På det sättet lägger vi en bas för framtida samarbete och affärer här i Kina.

Är det förhållandevis dyrare att göra affärer med Kina än med andra, mer utvecklade länder?

— Det är alltid en tung basinvestering här i Kina. Men det hela bygger ju på att vi ser framför oss en väldigt stor marknad i utveckling. Att etablera sig här är dyrt. Det kan kosta med bostäder, folk, att vara med nära de platser där affärer kan uppstå i detta jätteland.

Varför är Kina så viktigt för Ericsson?

— Kina är en av de största marknaderna om man ser till ytan och befolkningen. Det är en av de mest expansiva marknaderna både när det gäller industriproduktion och bruttonationalprodukt. Landet "växer" snabbt! Det gör att behovet på telekommunikationssidan också ökar snabbt. Marknaden växer mellan en och två miljoner linjer per år totalt. Den aktuella planen är att man ska upp till 33,6 miljoner telefoner år 2000. Idag har man 7-8 miljoner telefonapparater. Det här inkluderar också företagsväxlar. Om man räknar enbart abonnentlinjer, så rör det sig om ett nettotillskott på 15-20 miljoner linjer fram till år 2000. Alltså över en miljon linjer per år. Samtidigt ska man byta ut gamla linjer!

Finns det betalningsmedel för de här stora telekommunikationsaffärerna som Ericsson går in i. För Ericsson verkligen betalt — och i så fall hur?

— Vi har tidigare till stor del fått kontant betalning. Kineserna har betalt direkt via statsbudgeten. På senaste åren har Kina börjat låna mycket i utlandet för att kunna göra basinvesteringar. Idag görs affärerna i stor utsträckning genom "mjuka krediter". Ett stort antal länder ställer upp med "mjuka krediter" — inklusive Sverige.

När det gäller en av de stora affärerna på senare tid, mobiltelefonisyste-

met till Shanghai, så finansieras det av japanska mjuka lån!

Hur fungerar de "mjuka krediterna" från Sverige?

Svenska staten ger lån genom Svensk Exportkredit till Kina. Kineserna använder de lånade pengarna till att betala Ericsson.

Om det då är ett s k mjukt lån går svenska BITS (Swedish Agency for International Technical and Economic Cooperation) in och betalar räntan.

Det här är en viktig sak för kineserna. Det vore en omöjlighet att bygga upp en infrastruktur utan att kunna låna pengar. Kina måste bygga upp infrastrukturen för att kunna generera pengar. När inkomsterna sedan börjar komma kan man betala tillbaka lånen.

Hur går det till att göra en affär med kineserna?

— Det är egentligen omöjligt att ge ett snabbt svar på hur man gör affärer i Kina. Nästan lika omöjligt som att svara på frågan: hur är vädret i Kina? Det kan nämligen vara -20 grader i norra Kina samtidigt som det är +20 grader i södra delen av landet.

Det finns inget mönster för affärerna. Kom ihåg att Kina är stort. Det är skillnad på att göra affärer i norra och södra Kina. Skillnaderna är bl a kulturella — språket och folket. En bekant från norra Kina sa häromdagen att "när man kommer söder om Gula floden känns det som man själv är en utlänning". I sydöstra Kina blir man nu alltmer van vid internationella affärsavtal. Där går det snabbare än i de mera "ovana" norra Kina.

Antalet anbudstävlingar ökar nu markant. Allt oftare bjuds nu många leverantörer in för att delta med sina offerter. Tidigare har det gällt att vi själva sökt upp affärerna genom att "knacka" dörr!

Förhandlingar sker med en mängd olika organisationer på olika nivåer i det kinesiska samhället. Generellt gäller att vi med kunden har omfattande diskussioner om hur telelösningarna ska se ut. Det är väldigt sällan som de ursprungliga specifikationerna från kunden stämmer med vårt system. Vi förhandlar nu alltmer med städer och områden som fått möjlighet att fatta egna beslut. Även om köpet i slutändan ska godkännas högt upp.

Förstasidan på Kontakten 1/89 — reportaget handlade om Ericssons framgångar i Kina.

Vi har mycket gott stöd av den svenska ambassaden i våra affärer här. Ambassaden har givit viktiga bidrag i en rad affärer — kanske inte i direkta förhandlingar men i "kringarbetet". Från kinesisk sida sammankopplar man ofta Ericsson och Sverige. Kina har av tradition mycket goda Sverigeförbindelser.

Hur ska Ericsson förhålla sig för att kunna fortsätta den framgångsrika inbrytningen i Kina?

— Vi måste vara etablerade på marknaden. Närvaro är viktigt — att vara nära kunderna i detta stora land. Det betyder också att vi ska finnas på flera platser i Kina. Ericsson har kontor i Beijing, samt planerar att öppna i Shanghai. Dessutom har vi bolag i Hongkong. Vi måste arbeta offensivt. Vi måste ligga i fronten, t ex när det gäller etableringsfrågorna. Vi får inte komma efter konkurrenterna. Det är svårt att komma ikapp. Vi måste leva upp till förväntningarna kring Ericssonkvaliteten. Speciellt nu när vi är en av de största leverantörerna — just nu den största, faktiskt! — och har haft stora framgångar.

Vad skulle kunna hota Ericssons fortsatta affärer i Kina?

— En nyckelfaktor för affärerna är att vi hittar lämpliga finansieringsformer — krediter från Sverige och/eller från andra länder. Ett annat hot skulle vara risken för importrestriktioner. Men vi är inte rädda för att den ekonomiska politiken läggs om på ett sätt så att våra framtida affärer hotas. "The open door policy" är så väl etablerad nu och telekommunikationsområdet så prioriterat att jag inte ser några stora, grundläggande hot här. Däremot får vi ju vara beredda på vissa justeringar i politiken som kommer att påverka förutsättningarna för våra projekt under resans gång.

Just nu försöker den kinesiska ledningen att dämpa en kraftig inflation genom att bromsa industriproduktionens utveckling och hejda viss del av importen. Det gäller framförallt många stora byggprojekt som stoppas. Bristen på utländsk valuta gör att man vill kraftsamla kring de prioriterade områdena — och där finns ju telekommunikationerna med i toppen av listan!

E-P DATA:s framtid ljus i krisernas Karlskrona

— Visst känner vi för dem. Personalen på E-P DATA i Karlskrona sneglar över gatan mot Ericssons nedläggningshotade telefonapparatfabrik. För de cirka 55 på Ericssonbolaget E-P DATA:s Karlskronakontor är framtiden ljus. Men det är en ljus framtid i skuggan av en oviss för de omkring 700 på telefonapparatfabriken.

Bakom bokstäverna E och P i E-P DATA döljer sig Ericsson och Programator. E-P DATA ingår alltså i samma ägarkonstellation som t ex Programatic och Erisoft, som vi tidigare skrivit om i serien "I familjen".

Företaget, som bildades 1981 ingår i Ericsson genom att LM Ericsson Data Services, EDS, äger 50 procent. Styrelseordförande är EDS' VD Bernt Malmqvist. P-O Åkerberg från Ericssons koncernledning är gemensam styrelseledamot i alla Ericsson/Programatorbolagen för att bli en koordinatör och se till att bolagen inte jobbar mot samma kunder och inom samma konkurrensfält.

Historia

Det finns en historisk koppling till att E-P DATA ligger i Karlskrona. I lokalerna på Östra Köpmangatan, ett stenkast ifrån hamnen, låg tidigare Ericssons Blekingefabrikers dataavdelning. Ericsson ägde tidigare fastigheten. Nu ägs den av kommunen. Flera av de anställda har en bakgrund både i fabriken och i de lokaler de nu utnyttjar.

Men chefen för E-P DATA har ingen historisk koppling till Ericsson eller Karlskrona. Han är en göteborgsk civilingenjör från Torshälla som jobbade på Programator i Göteborg när E-P DATA grundades. Urban Jansson fick erbjudandet om att bli chef och flytta hit med familjen 1981.

— Då var det bara en handfull anställda, berättar Urban. Sedan dess har vi vuxit rejält och idag är vi det största dataföretaget i sydöstra Sverige.

Företaget har runt 80 anställda. Cirka 55 finns i Karlskrona, i Växjö 13, i Hässleholm 8, i Lund 3-4 projektanställda och i Kalmar 2 anställda.

Hotade företag

E-P DATA är alltså det största dataföretaget i en region där sysselsättningen vid minst två stora företag är hotad. Förutom Ericssons fabrik gäller det ju i högsta grad Karlskronavarvet med omkring 1100 anställda.

Men det märkliga är att Karlskronavarvet är en större kund än Ericssons Karlskronafabrik.

— Ericsson är vår absolut största kund, förklarar Urban Jansson. Men vi jobbar mest för andra Ericssonkun-

der än fabriken tvärs över gatan. För t ex Ericsson Business Communications är vi i praktiken en mindre sektion med ansvar för mjukvaruutveckling, framför allt trafikmättningsprogram för MD110.

Det ansvaret har naturligtvis en klar koppling till tillverkningen av MD i Vedeby i utkanten av Karlskrona. Men det beror också på teknikerbristen i Stockholm och att Ericsson har fördelen av att ha ett gäng kvalificerade datakonsulter i Karlskrona.

Två områden

Stora Ericssonkunder är förutom Business Communications även Ericsson Radio. Så gott som hela enheten i Hässleholm jobbar t ex för Ericsson Radio i Linköping med systemutveckling för mobiltelefoni.

Verksamheten är indelad i två affärsområden. AU/ADB jobbar i huvudsak med olika typer av informationsbehandling och systemutveckling för Ericssonkunder och externa kunder. Drygt 40 procent av jobben görs för Ericsson, framförallt EDS och Ericsson Telecom. Externa kunder är bl a Tarkett, Volvo, Olofströms, Flygt, Karlshamns AB och Luma.



Det andra affärsområdet är Telekommunikation som marknadsför sig under namnet E-P TELECOM. Fram till för en kort tid sedan hade E-P TELECOM två helt dominerande kunder. Det var Ericsson med ungefär 55 procent av uppdragen och norska Elektrisk Bureau, EB, med nära 40 procent. Men så köpte Ericsson den del av EB som var kund till E-P TELECOM. Därför kan man nu säga att E-P TELECOM till 95 procent har Ericsson som kund.

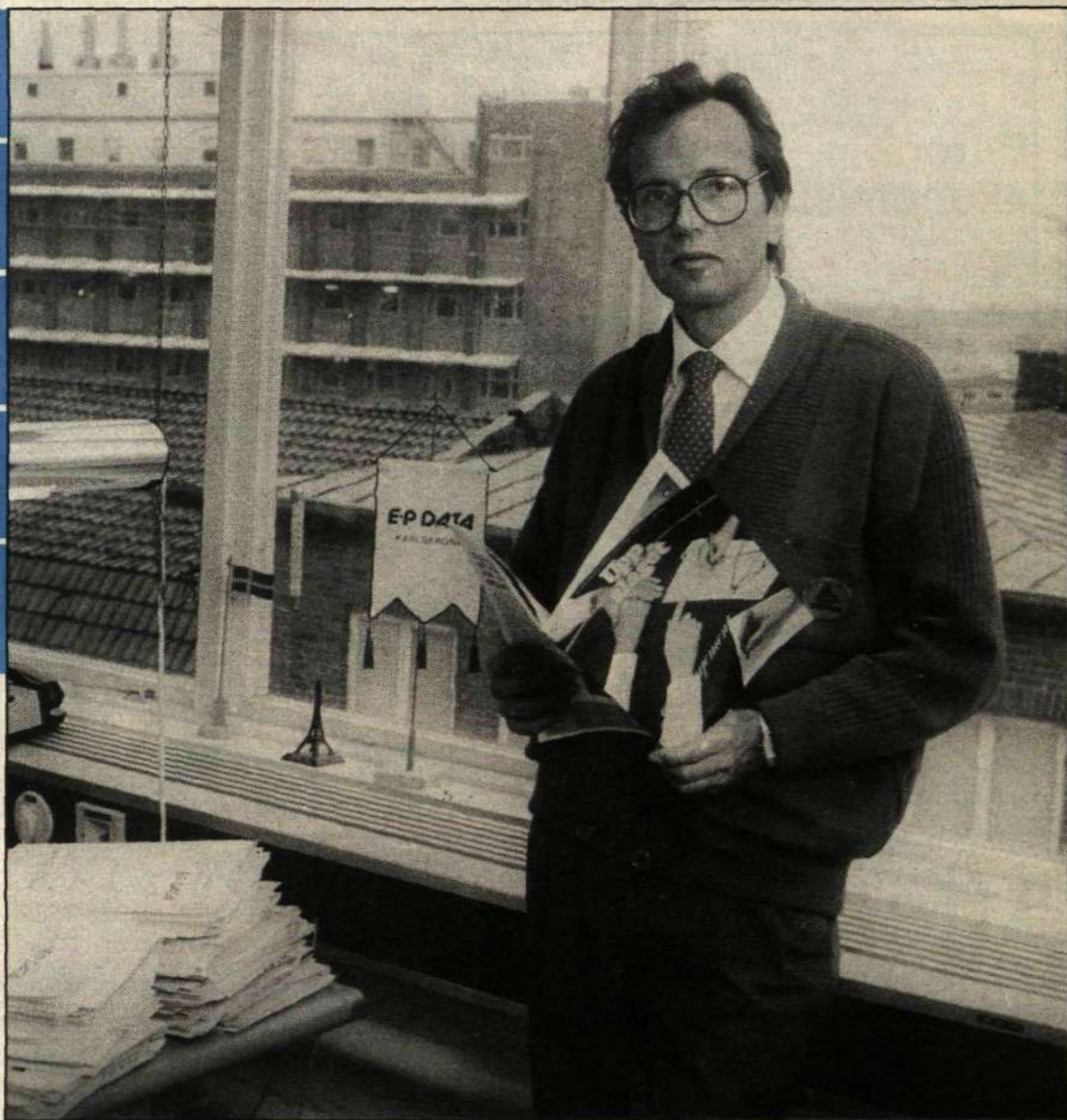
AU/ADB är alltså inte lika mycket Ericssoninriktad som E-P TELECOM. Chefen för AU/ADB Anders Karlsson har sin bakgrund utanför Ericsson.

Stark lojalitet

— Inom min enhet finns det flera som aldrig gjort ett jobb för Ericsson. Men ändå är vi naturligtvis medvetna om att vi är en del av Ericsson och känner lojalitet och samhörighet med Ericsson.

Anders nämner också den starka lojalitet som ofta uppstår i relationen till en kund.

— Våra jobb i regionen bygger på etablerade kontakter, där vi jobbar så nära, att det ibland blir svårt att veta vilket ben man står på. I det fallet är det inte alltid en fördel gentemot våra små kunder att vi är stora Ericsson. Vår verksamhet är ganska rejält konkurrensutsatt från mindre lokala företag.



Framtiden ser ljus ut för E-P DATA på Östra Köpmangatan i Karlskrona kan VD Urban Jansson konstatera. Men på Ölandsgatan i bakgrunden jobbar 700 anställda på telefonapparatfabriken med ett nedläggningshot hängande över sig.

Men inom E-P TELECOM är verksamhet nästan helt vigd åt Ericsson-teknik och Ericssonjobb. Både chefen Bengt Cornelius och hans ställföreträdare Peter Jörgensen kommer från Ericsson. Bengt från fabriken tvärs över gatan och Peter från Stockholm.

Större kund

Ericsson blir nu ännu större kund än tidigare genom köpet av Elektriska Bureaus teledel.

— Det gör att vi blir större inom en mindre sektor, förklarar Bengt Cornelius. Det är i linje med Ericssons strategi och känns riktigt. Men ändå skulle vi vilja komma in på betydligt fler Ericssonenheter trots att vi för det mesta har mer jobb än vi har folk till.

En ny inriktning för E-P TELECOM är att vara kommunikationsstrateg. Det innebär i huvudsak att man analyserar kunders behov av telekommunikation, internt och externt.

E-P DATA omsatte förra året 42,1 Mkr och redovisade en vinst på 4,9 Mkr. Det är lönsamt och utvecklas städigt trots minimal marknadsföring. Det mesta bygger på etablerade kontakter i regionen. Den enda egentliga marknadsföringsåtgärden är en påkostad kundtidning som ges ut en gång om året och även fungerar som besöksbroschyr.

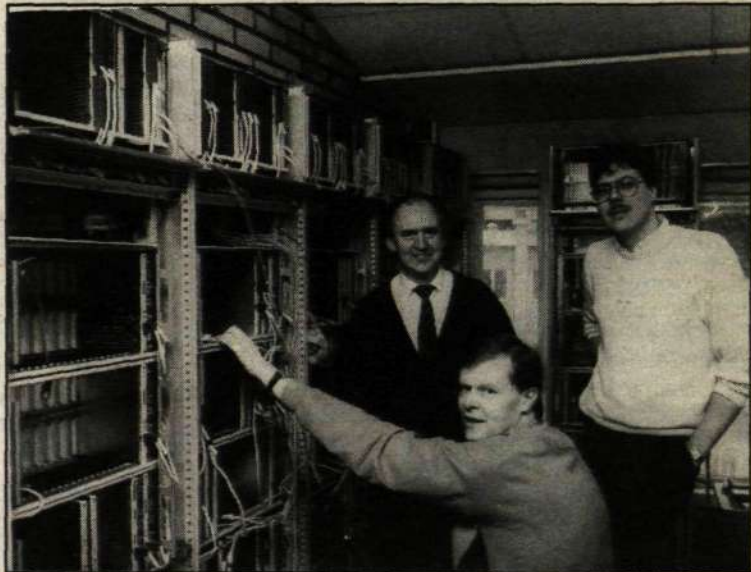
Tiderna förändras. I E-P Datas lokaler på Östra Köpmangatan fanns förr den legendariska Karlskrona Porcelinsfabrik. Den blev till slut olönsam och är borta sedan länge. Tvärs över gatan i en f d tobaksfabrik ligger den nedläggningshotade telefonapparatfabriken.

— Vår medkänsla med dom på fabriken ligger på det personliga planet, förklarar Urban Jansson. Det är väldigt tråkigt med det nedläggningshot dom har över sig. Man kan bara hoppas att Ericsson kan få fram en vettig ersättningslösning. Vi kan bara marginellt ordna jobb för några från fabriken.

Text: Bengt Plomgren
Foto: Hans G Friberg



Här är några ur AU/ADB-gänget som känner att dom tillhör Ericsson, men mest jobbar mot externa kunder. Fr v chefen Anders Karlsson, Sten Ekenberg vid tangenterna och Kennet Rådne.



Släktskapet med Ericsson är påtagligt för E-P Telecom. Här har personalen en bakgrund i Ericsson, jobbar för Ericsson och med Ericssonteknik. Vid MD110-stativen stående fr v chefen Bengt Cornelius, Peter Jörgensen och sittande Tomas Johnsson.



FOTO: KARL-EVERT EKLUND

EDS VD Bernt Malmkvist: — Nu ska konkurrenterna få veta av att vi finns!

EDS VD Bernt Malmkvist:

ESA och EDS — vi behöver varandra

— Vi behöver varandra. Det konstaterar EDS VD Bernt Malmkvist om förhållandet till Ericsson Sverige AB, ESA.

Bernt Malmkvist börjar artigt med att förklara att ESA är en styrka för EDS.

— Ja, ESA är verkligen en organisation att hålla i handen. Den har bildats i exakt rätt tid. Även vi är ju ett svenskt företag som jobbar på den svenska marknaden även om vi har telefonat över hela världen. Det betyder att vi får hjälp av en stark organisation som kan marknadsföra produkter och tjänster på den svenska marknaden. Vi

kommer aldrig att bli så bra på att knacka-dörr-sälja. Det är sådant som ESA kan bättre och ska göra.

Men Bernt menar samtidigt att ESA också har stor nytta av EDS.

— De behöver oss som stödfunktion i marknadsföringen. Vi är experter på praktisk användning av produkten, det är en styrka för Ericsson att ha de här samlade resurserna i samverkan. Det innebär stora fördelar rent tekniskt och är också ett starkt säljargument mot kunderna.

Med "i rätt tid" menar Bernt i första hand den snabba avmonopoliseringen av telekommunikationsområdet som håller på att genomföras i Sverige. Efter den 1 juli i år är Sverige ett av de mest avreglerade länderna i hela värld-

den. Då släpps monopoliet även på stora företagsväxlar över 200 anknäringar. Det enda som då egentligen återstår är tredjepartstrafik.

— Det har talats väldigt mycket om revirtänkande inom Ericsson. Men jag vågar påstå att vi på EDS har en väldigt låg prestigetröskel. Hos oss är förändringar konstanta. Det är vårt adelsmärke.

Därför tror jag inte att vi får svårt att anpassa oss till de snabba förändringarna på den svenska marknaden eller inom koncernen. Samarbete är ett nyckelord för oss och vi hoppas mycket på samarbetet med tonvikt på arbete med ESA, slutar Bernt Malmkvist.

EDS — okänt företag även inom Ericsson

LM Ericsson Data Service, EDS, är med omkring 500 anställda ett ganska stort Ericssonföretag. Men företaget är förvånansvärt okänt utanför databranschen och är faktiskt även relativt okänt inom Ericsson.

— Det vill vi ändra på, säger VD Bernt Malmkvist. Vi måste bli mer kända och även reda ut en del missförstånd om oss.

Att EDS totalt sett är så okänt hänger i första hand ihop med att kunderna oftast är interna Ericssonkunder. Det har också lett till att man inte haft så stor ambition att exponera sig varken utåt eller inåt. Men nu är det lite annorlunda.

— Nu håller ju Sverigemarknaden på att bli helt avmonopoliserad, förklarar Bernt Malmkvist. Det ger oss andra möjligheter och behov när vi i första hand i samarbete med Ericsson Sverige AB, ESA, ska ta upp konkurrensen med de andra som nu kan operera på marknaden. Då måste vi vara mer kända utanför databranschen.

Till detta kommer då missförstånden som är ett drygt år gamla. De uppstod när Ericsson Information Systems, EIS, sålde sin datadivision till Nokia. Eftersom det var datadivisionen som såldes så är det många utanför och faktiskt även innanför Ericsson som fått för sig att allt med data såldes. Alltså även EDS.

— Det tar tid att sudda ut en sådan missuppfattning, menar Bernt Malmkvist. Personalen lider faktiskt av att de har svårt att förklara var de finns och vad de gör. Så nu är det verkligen rätt tid att förklara vilka vi är och vad vi gör och vad vi vill göra.

EDS bit för bit:

Avancerad miljö Störst i Europa

Ericsson Data Services kan minska dina data-driftkostnader med ca 30 procent.

Det utlovar Ericsson Data Services servicebyrå.

Där vet man av erfarenhet att man i snitt erbjuder det medelstora företaget så stora kostnadsbesparingar. Det gör man genom att flytta över datakörningarna från egen dator till Ericsson Data Services datacentral.

Hemligheten heter stordriftsfördelar. Ericsson Data Service, EDS, sköter redan driften åt Ericssonkoncernen, Nokia, Rifa, Exportrådet, AU-system och Scandinavian Information Link och har därför en av Europas största datacentraler.

Här finns mer än 300 MIPS installerade, 1 200 fasta kommunikationslinjer utnyttjas och 12 000 terminaler är direktkopplade.

Dessutom håller EDS dokumenterad hög kvalitet. Den högteknologiska Ericssonkoncernen ställer krav som gör att servicebyrån med sina 225 anställda hela tiden måste visa framfötterna.

Det världsomspännande datakommunikationsnätet, övervakat dygnet alla timmar, är en av EDS konkurrensfördelar. En speciell teknikkonsultgrupp tillhandahåller tjänster inom datakommunikation.

Verksamheten inom datacentralen, som ständigt är i drift, bygger på en avancerad IBM-miljö med alla de moderna hjälpmedlen.

— Ett bevis på vår kompetens och kvalitet fick vi nyligen när Svenska PA System AB beslutade att man kommer att köra sina lönesystem hos Ericsson Data Services. Det avtalet innebär att ett hundratal företag ansluts till vår servicebyrå, säger Bengt Bolin, chef för Ericsson Data Services nät- och datordrift.



En interiör från EDS' datacentral, som är en av de största i Europa.

— Lång erfarenhet vår stora styrka

— Vi koncentrerar oss på ADB-system inom produkt- och produktionsstöd, kundorderprocessen och ekonomi/affärssystem.

Dessutom har vi beprövade metod- och kvalitetssäkringskoncept.

— Vår styrka ligger i att vi har lång erfarenhet och därför verkligen kan våra områden. T ex har vi tillgång till kvalificerad utvecklings- och förvalningskompetens för flera av marknadens ledande ekonomisystem.

Det säger Bengt Törnblom, chef

för Ericsson Data Services utvecklingsenhet som består av 175 personer och omsätter 140 miljoner kronor.

Ericsson Data Services utvecklingsenhet har huvuddelen av sina uppdrag inom konstruktion, tillverkning och förvaltning av system, men får också allt fler rena AU-uppdrag. Ericssonkoncernen är en stor marknad, men många uppdrag kommer också externt.

— Vi försöker arbeta mycket kundnära, och genomför nu en specialsatsning för att på olika sätt komma ännu närmare kunderna.

EDS och Televerket bäst på telefondrift

Ericsson Data Services Tenhet, T som i Telekomunikation, har vid sidan av Televerket landets största telefondriftskompetens.

Dels sköter man driften av Ericssonkoncernens egna telefonväxlar. Dels utvecklar och förvaltar man olika teleadministrativa stödsystem för telefonväxlar på den externa marknaden.

En av dessa produkter är Billing, ett dataskyddsprogram som håller reda på kundföretagets fasta och rörliga telefonkostnader. Test visar att telefonkostnaderna kan sänkas avsevärt genom att ett företag använder Billing som effektivt debiterar ut

kostnaderna på slutanvändaren. En annan intressant produkt är TEAM, som är ett stödsystem för telefonister.

— Genom vår speciella kompetens inom telefoniområdet erbjuder vi marknaden MD110 (A 335)-anpassad konsulting kring kundens verksamhet inom kommunikation tal/data, uppbyggnad och förvaltning av driftorganisation, telefonistutbildning, telefonkultur samt telemanagement, berättar Clarence Yourstone, chef för telefonenheten vid Ericsson Data Services.

Enheten har också ett nära samarbete med andra Ericssonbolag vad gäller utveckling och skötsel av administrativa system för telefonstationer och abonnentväxlar.

ERICSSON, HF/LME/DI, 126 25 STOCKHOLM

Koncernredaktör: Anders Gummesson 08-719 24 51

Redaktör: Bengt Plomgren 08-719 98 68

Ansvarig utgivare: Nils Ingvar Lundin

"In i informationsåldern"

"Moving into the Information Age" var temat på utställningen ASIA Telecom 20-25 februari i Raffles City Convention Centre i Singapore, inrymt i samma huskomplex som världens största hotell, Stamford.

Dr Yeo Ning Hong som är Singapores kommunikations- och informationsminister, invigde ASIA Telecom vars viktigaste del var konferensen "Who's who in Telecommunications".

75 inbjudna ledande personer inom telekommunikationsområdet från hela världen deltog, bland dem Björn Svedberg, som höll ett uppskattat tal på temat "Intelligent Networks".

Visioner

I detta visionerade han om hur digitalisering, fiberoptik och en kraftigt ökad "intelligens" i näten kan ge helt nya möjligheter i framtidens telenät.

— ASIA Telecom är ett av de viktigaste imageskapande evenemangen i branschen. Det är därför mycket viktigt att delta, säger G-O Douglas, projektledare för Ericssonmontern, i vilken vi presenterade produkter och tjänster från koncernens alla affärsområden.

Stort intresse

— Här möts representanter från teleförvaltningar, regeringar och inköpsenheter vid stora företag och organisationer för att ta del av det samlade utbudet på världens ledande företag



Indiens kommunikationsminister Bir Bahdur Singh — th — fanns bland de prominenta gästerna i Ericssonmontern. Här i samspråk med Björn Svedberg.

inom telekommunikationsområdet, fortsätter han.

— 600 betalande delegater hade anmält sig, 839 kom, berättar G-O Douglas och framhåller det stora intresse som visades för ASIA Telecom. Sammanlagt besöktes utställningen av 21 000 personer.

Ericsson är sedan länge en av de tunga aktörerna i Asien och Oceanien,

där marknaden för telekommunikationer nu växer dramatiskt med ca 10 procent per år. Fastän denna del av världen har 55 procent av världens befolkning finns där bara 17 procent av dess telefoner. Marknaden har alltså en enorm potential.

På plats sedan 1886

Obalansen i antalet telefoner i för-

hållande till befolkning i detta område beror naturligtvis att på flera mycket folkrika utvecklingsländer finns här, t ex Kina och Indonesien.

Ericsson har varit verksamt i regionen sedan 1886 och har idag 3 200 anställda i denna del av världen. Tillverkning i dotterbolag och samägda företag sker i Australien, Indien, Malaysia, Nya Zeeland och Sydkorea.

Nyligen blev det klart att MD110 också ska tillverkas i Kina.

AXE-växlar används för telenäten och mobiltelefonnäten i Australien, Kina, Fidji, Hong-Kong, Indonesien, Macao, Malaysia, Nya Zeeland, Pakistan, Papua Nya Guinea, Sydkorea, Thailand och Tonga. MD110 har också noterat stora framgångar i de flesta av dessa länder.

När det gäller nätbyggnad pågår just nu stora projekt i Malaysia, Thailand och Filippinerna.

Stark konkurrens

På frågan om vi klarar konkurrensen i Asien svarar Björn Svedberg:

— Vi har stor konkurrens här, men här står inte avgörandet för vår egen framtid. Det är viktigt att vara här och vi har en stabil plattform att arbeta från. Vi är inte störst, men vi anses i allmänhet vara bäst, säger han.

Om framtidens telefoni säger Björn Svedberg:

— I dag har vi EN telefon med ETT nummer i vårt hus. Går vi till grannen kan ingen nå oss. Under senare år har vi fått en viss flexibilitet med mobiltelefoner.

Avgörande fråga

— I framtiden får vi ETT telefonnummer, som gör det möjligt att gå till vilken telefon som helst och ringa. Vi betalar då med ett ID- eller kreditkort. Vi får en rörlighet av hittills okänt slag, säger Björn Svedberg.

— Stora delar av världen har dock ännu inte telefoner alls. Det är det viktigaste steget att ta först — att förse utvecklingsländerna med tillräckligt många telefoner. För stora delar av Asien är det den helt avgörande frågan.

Text och foto: Thord Andersson

Ett perfekt läge

Ericssons deltagande på den stora internationella telecom-mässan i Hannover, CeBIT '89, blev en succé, därom är alla inblandade överens.

Ericsson Business Communications (EBC, Affärsområde Företagskommunikation) satsade stort redan från början och projekterade en monter på nästan 500 kvadratmeter utställningsyta. Därtill 400 kvadratmeter "sociala" utrymmen för kunder och personal.

För att Ericsson-manifestationen skulle bli så bred som möjligt bjöd EBC in andra hugade affärsområden. ERA var bland de första att tacka ja. GSM-lanseringen i Europa och i synnerhet i Tyskland gjorde detta forum extra intressant.

CeBIT-kunniga

En annan av ERA:s produkter, Mobitex, ligger också i lanseringsfasen.

Pagingprodukterna (personsöka-

re), som har lång CeBIT-erfarenhet, fanns med även denna gång.

Publik Telekommunikation (ETX) signalerade också intresse på ett tidigt stadium.

Affärsområde Kabels fiberoptiska kabel, som är en högtintressant produkt på Europamarknaden, fanns på plats.

Under förberedelsernas gång bestämde sig även kraftenheten inom Komponenter för att delta.

Allt detta gjorde att Ericssons framträdande blev en kraftfull manifestation av vad koncernen har att erbjuda i form av kommunikationssystem.

Perfekt läge

Ericssons monter låg som sig bör i Telecom-hallen. Placeringen visade sig enligt projektledaren Svenåke Bjärkemark vara så nära idealläget som möjligt: Mellan mötespunkten och restaurangen.

— Finns bara en placering som är bättre, hävdade Svenåke: Mellan baren och herrummet!

En stram men öppen monter-

design gjorde att besökarna gärna kom in till Ericsson för att närmare studera vad som egentligen menades med mässtemat "Ericsson — because business is communications".

Övervakningen erbjöd möjligheter till "cafésamtal" i trivsamt atmosfär. För dem som föredrog att samtala mera ostört fanns gott om konferensrum i olika storlekar.

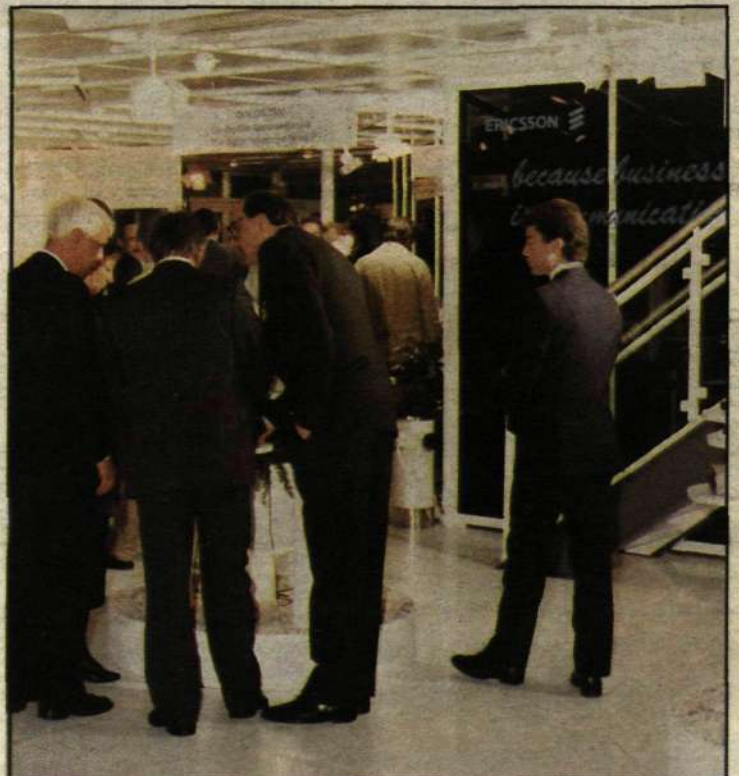
Miljonorder

Stämningen i Ericssonmontern var mycket god — och det smittade tydligt av sig på aktiviteterna.

EDB (EBC:s tyska dotterbolag) fick redan i montern kontrakt värda flera miljoner kronor, ERA:s paginggrupp fick en miljonorder. EBC fick med sig hem ett Letter of Intent på MD110, Eripax och transmissionsutrustning i åttasiffriga tal.

Mera fakta: Drygt 14.000 besökare registrerades i montern.

— Ett mycket glädjande resultat, säger Svenåke Bjärkemark, som hyst en viss oro för att kunderna inte skulle hitta Ericsson i de nya omgivningarna.



Ericssons monter på CeBIT '89 hade ett nästan perfekt läge, anser projektledaren Svenåke Bjärkemark.

Presskonferensen den 10 mars besöktes av 40-talet journalister, huvuddelen representerande tyska medier.